

目標達成に必要な考え方・行動理念を一新する 目標必達の哲学

営業マンは売上目標を必達する役割を担っています。

本講座では、目標達成に必要な考え方・行動理念を抜本的に見直し、目標達成のための哲学を学ぶとともに、何のための今の仕事であるのか、自身と会社の将来像をマッチングさせ、10年後のあるべき姿にまで言及します。

30年の営業及び16年の営業部長経験で学んだことを、独自の角度から20冊のノートにまとめあげた、その手法を、是非この機会に聞いてみてください。

主な内容

1. 夢と目標の違い
2. 努力目標と必達目標の誤解
3. 売上必達の8つのセオリー
4. 実行計画に落とし込むには
5. 考え方・行動計画の抜本的な見直し手法
6. 自身の3・5・10年後の姿とは

講師 株式会社オーデコジャパン 代表取締役 後藤 裕人 氏



1958年生まれ、静岡県出身。実家の経済的事情から専修大学二部入学と同時に上京し、教育教材会社の代理店に入社。幼児教材販売に従事。当初は全く売れなかったが、10か月後、一気にトップセールスマンになり、9年間で2億円の収入を得る。その後、3社で16年間、営業部長を務め、低迷していた営業成績を立て直す「営業再生請負人」として手腕を発揮。47歳で独立。読書は6千冊、営業・管理術をまとめた手帳は百冊を超え、独立後はそのノウハウを駆使して、中小企業の営業顧問として営業支援や営業マン教育を行う。独自理論に基づいた研修・講演セミナーは千回を超える。特に営業研修はリピート率98%を誇り、受講後、売れる営業マンが続出。延べ8000人を超える営業マンと密に接する中で、営業・管理職のあるべき姿を体系化する。

著書に『営業マンは手帳より100円ノートを持ちなさい』『営業マンはプレゼンするな！』がある。

【日時】2020年5月12日(火) 14:00~16:00

【会場】ちばぎん総研 稲毛セミナールーム

(JR稲毛駅東口徒歩1分、こみなと稲毛ビル4階、1階千葉銀行稲毛東口支店 裏面案内図参照)

※駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮下さい。

【受講料】会員：無料 一般：5,500円(消費税込)

【定員】40名(お申込先着順)

お申込は次頁をご利用ください。弊社ホームページからもお申込みいただけます。

参加申込み

F A X 0 4 3 - 3 5 1 - 7 4 4 0

※切らずにこのままFAXしてください。

| | | | |
|---------------------------------|---|------------|----------|
| 2020年5月12日(火) 14:00 開講「目標必達の哲学」 | | | |
| 貴社名 | | ○で囲む | 総研会員・会員外 |
| ご住所 | 〒 | 会員番号 | |
| 電話番号 | | お申込 責任者 | 部署・役職名 |
| FAX番号 | | | 氏名 |
| 部署・役職名 | | 受講者名(ふりがな) | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |
| | | | |

■お申込み方法

- ・本申込書をFAXでお送り下さい。受講票を郵送いたしますので、当日会場受付にご提出ください。なお、開催日1週間前になっても受講票が届かない場合はご連絡下さい。
- ・会員以外の方は請求書をお送りしますので、開催日前日までに受講料をお振込みください。
- ※振込手数料はご負担下さい。領収書は発行いたしませんので、「振込金受取書」を領収書としてご使用ください。
- ※受講料の払い戻しはいたしかねますので、ご都合の悪くなった場合は、代わりの方のご参加をお願いいたします。

■本申込書にご記入いただいた個人情報は、以下の利用を目的とします。

- ①商品やサービス等のお申込受付のため。
- ②商品やサービス等のご提供に必要なご案内・ご連絡・ご請求を行うため。

なお、個人情報の利用目的の詳細につきましては、当社ホームページの個人情報保護宣言をご覧ください。

■講演の録音・録画はご遠慮願います。

稲毛セミナールーム 案内図



駐車場はございませんので、お車でのご来場はご遠慮ください。

〈お問い合わせ先〉

株式会社ちばぎん総合研究所 経営コンサル第二部
 TEL:043-351-7430 FAX:043-351-7440
 ホームページ: <https://www.crinet.co.jp/>

こちらのQRコードから
ホームページへアクセスできます。

